企業轉型》自有產品征戰海外，躋身快速成長500強

昕力扮演神隊友 力拚國產企管軟體王

在以硬體稱霸的台灣科技業，昕力資訊選擇走出不一樣的路。不僅製作雲端發票與銀行App，更以高水準的競爭力，連續三年入選英國《金融時報》亞太區快速成長500強。

文／劉芮菁

來到昕力資訊位於台北內湖科技園區總部，明亮的空間年輕有朝氣，這裡沒有硬體產業常見的冰冷機房，取而代之的，是年輕員工們的熱絡討論。帶領團隊走過20年的董事長姚勝富，談話間充滿對軟體的熱情。他早年在銀行資訊室任職時，正是接觸到軟體而深深著迷，才萌生創業念頭。

「軟體很有趣，科技硬體是跟機器互動，但軟體是跟人互動。你可以發揮創意，會有成就感。我一接觸軟體就愛上他。」姚勝富說。

貼身服務贏口碑，把握AI、ESG雙浪潮

秉持這份初心，以及希望台灣走出不同於傳統代工道路的信念，昕力資訊在2005年正式成立。看準企業對客製化資訊平台的需求，公司初期承接製造業的資訊系統建置，後逐步切入金融領域，以高度安全與穩定性奠定口碑。

如今，昕力資訊就在強調解決企業痛點、協助企業轉型的使命下，客戶遍及金融保險、醫療照護、政府機構、電商零售等各行各業，不僅深獲重量級客戶信賴，也帶著自製軟體走出海外。

目前，昕力資訊在越南設有百人團隊，負責為海外客戶提供落地服務，並與在地合作伙伴結盟開拓市場。姚勝富特別看好越南，一方面經濟成長快速、人口紅利顯著，另一方面文化與台灣相近，年輕人勤奮好學，軟體人才多，且當地政府支持，因此，昕力資訊將越南視為海外重要據點，以此拓展日本、美國、東南亞等市場。

近年AI成熱門關鍵字，但早在五、六年前，昕力資訊就開始導入AI服務。公司更以開源模式優化演算法，並運用深入企業的優勢，致力為客戶建置「主權AI」。相較於依賴第三方平台的AI服務，企業以自身資料訓練專屬AI模型，既能提升AI精準度，也能避免資安風險，這對金融與政府單位格外重要，也成為昕力資訊打開市場的利基。

昕力資訊也積極切入ESG領域，與顧問公司、學術機構合作，為不同產業提供客製化解決方案，今年在越南，昕力資訊就陸續與當地台商營造龍頭、知名工業園區合作，導入自主開發的智慧碳管理平台與能源管理系統，將碳盤查、能源管理、廢水處理等全面智慧化管理，協助企業以更低成本、更高效率來落實永續。

回顧創業20年歷程，姚勝富認為，在硬體王國

姚勝富抱持對軟體的熱愛與使命，20年來帶著企業打出一片天地。

黃菁慧 攝

的台灣，軟體開發有很好的基礎，例如可以快速取得GPU資源訓練AI，軟硬體結合的應用潛力也非常大。而台灣雖然市場小，但服務對象多是銀行、政府等大型機構，對系統效能、穩定性要求高，使企業在品質控管與專案經驗上可快速累積實力。且台灣資通訊人才多，工程師專業能力強、工作態度好，也具備中小企業特有的拚勁與靈活度，是一大優勢。

對應台灣優勢與挑戰，打造軟體無疆界

「台灣贏在誠信、實在、肯做，這是我們的優勢。」姚勝富說。

但挑戰同樣存在，少子化加上半導體產業的高薪磁吸效應，使軟體業人才短缺。且政府、資本市場長期偏重硬體，軟體業市值僅占1%，缺乏長期資源挹注。面對印度、以色列等軟體大國競爭，台灣應以差異化策略來突圍，「找出對的客群、對的商業模式」是關鍵。

因此拓展海外市場時，相較於合作門檻高的大客戶，昕力資訊會優先鎖定「second tier」的客戶，逐步累積口碑與實力後，再往大客戶邁進。

姚勝富強調，台灣的軟體有市場，也有很多優秀人才，只要多一些人投入，就可以帶領這個生態圈走出不同道路。尤其生成式AI帶來廣泛的應用潛力，政府政策也投注更多資源，台灣正迎來軟體業發展的重要契機。

他特別提醒，軟體人才不限科系，關鍵在於邏輯能力與創意思惟，公司內就有中文系出身的同仁表現亮眼。隨著遠距工作成為常態，軟體人才更可無縫銜接國際市場。「你軟體寫得好，在國外有很多機會，是各家公司搶著要的人才。」

對於有意創業的年輕後輩，姚勝富建議，要找到對的題目，放眼國際市場，不要侷限於台灣。同時要有熱忱與耐心，持續修正、一步步往前走，把握AI時代的黃金契機，「能用AI解決的問題太多了，這是千載難逢的機會。」G